



* Für 2 Seminare investieren 2 Teilnehmer den Preis für 1 –
Sie sparen somit 1.745,- €

DIRK KREUTER

Neukunden mit Garantie

Verkaufsstrategien, die noch vor zwei Jahren erfolgreich waren, stoßen heute bei den Kunden auf Desinteresse und Ablehnung. Dieses Seminar zeigt, worauf es heute und in der Zukunft bei der Neukundengewinnung ankommt und wie Sie davon in der Praxis profitieren.

Die Frage ist: Wie kommen Sie als Verkäufer überhaupt an den Tisch des Kunden? Eine Reihe von Antworten auf diese Frage erhalten Sie in diesem Seminar: Nicht ein „Patentrezept“, sondern eine Auswahl an kreativen und ungewöhnlichen Erfolgsrezepten aus der Praxis.

I Methoden und Techniken zur Neukundengewinnung

- Internet als Auftragspipeline

- Kaltakquise: Kaltanruf und Kaltbesuch – Wann ist diese Methode sinnvoll, Tipps und Tricks aus der Praxis
- Empfehlungsmanagement aktiv und passiv, online und offline
- Messeakquise / Messebesuche: Aussteller direkt ansprechen – eine intelligente Variante der Kaltakquise
- Aussteller auf Messen und Ausstellungen: Das 7-Schritte-Konzept zur Neukundengewinnung
- Hausmessen und Kundenveranstaltungen als Plattformen zur Erstansprache
- Das Prinzip der Zeugenumlastung: Huckepackmarketing, Kooperationen, Netzwerke und Allianzen
- Mailings, die wirklich gelesen werden
- Der interne Verbesserungsvorschlag
- Über Erfolge reden: Aktive und passive PR
- Referenzen generieren und sinnvoll einsetzen



Bild links:

Dirk Kreuter

Ihr Profi für Neukundengewinnung

Bild rechts:

Martin Limbeck

Deutschlands Hardselling-Experte

II Ihre verkäuferischen Fähigkeiten

Warum soll Ihr Kunde kaufen? **Warum** jetzt? **Warum** zu Ihrem Preis?
Warum bei Ihnen? **Warum** Ihr Angebot?

Überzeugungseinheiten:

- So argumentieren Sie erfolgreich
- Einwände / Vorwände beim Erstkontakt erfolgreich entkräften:
12 Methoden für jeden Einwand und jede Situation, für jeden Kunden- und Verkäufertyp

III Ihre eigene Einstellung

Wie stehen Sie zu Ihrem Beruf, Ihrem Unternehmen, Ihrem Produkt oder Ihrer Dienstleistung, Ihrem Preis und Ihrem Kunden?
Sind Sie Berater oder Verkäufer?

Es zählt nicht die Absicht sondern nur die Wirkung

- Dauerhafte Selbstmotivation
- Der richtige Zeitpunkt zur Neukundengewinnung

IV Zeit für die Akquise: So organisieren Sie sich optimal

So setzen Sie Prioritäten in Ihren Aufgaben sowie bei Ihren Kunden

- Gezieltes Gebietsmanagement und Tourenplanung
- Kontaktfrequenz versus Besuchsfrequenz
- Zielkunden definieren und Maßnahmen zur Gewinnung umsetzen
- Kundensegmente definieren und Handlungen ableiten

V Strategie

Stammkunden, Potenzialausschöpfung, Rückgewinnung, Neukundengewinnung

- Welche Vorgangsweise ist wirklich sinnvoll?
- Marketing- und Verkaufstrends
- Ihre Ziele: Unternehmens- und Vertriebsziele bestimmen Ihre Strategie
- Prinzipien im Vertrieb und in der Neukundengewinnung

MARTIN LIMBECK

DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen

Wenn die Zeichen der Zeit auf Herausforderung stehen, sind neue Lösungen gefragt. Unser Erfolgsprogramm für Sie heißt „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“. Es richtet sich auf ein konkretes Ziel aus – den Verkaufserfolg.

DAS NEUE HARDESELLING® ist anders hart – es ist ziel- und abschlussorientiert.

Teilnehmer berichten:

„Kaum zu glauben, aber es funktioniert phantastisch!“

Martin Limbeck erhielt im Jahr 2006 den *Internationalen Deutschen Trainingspreis* in Bronze in der Kategorie Verkauf/Vertrieb für sein Konzept „DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen“.

Zielgruppe:

Alle, die neue Kunden wollen / brauchen und dafür innovative, erfolgreiche Methoden und Wege suchen, wie beispielsweise Geschäftsführer, Abteilungsleiter und Key-Accounter, Vertriebsmitarbeiter im Innen- und Außendienst, Freiberufler und Selbständige etc.

Ihr Nutzen aus diesem einzigartigen Tagesseminar:

Sie lernen, wie Sie

- sich selbst auf den Verkaufserfolg programmieren
- zu neuen Kunden auf höchster Entscheidungsebene kommen
- Aktionen und Reaktionen Ihres Kunden gezielt steuern und ihn so intelligent zum Abschluss führen
- Verkaufsgespräche aktiv führen und Ihre Kunden mit starken Argumenten überzeugen
- Ihre überzeugten Neukunden zu begeisterten Stammkunden machen



Seminarinhalte:

- Was verstehen wir unter Hardselling?
- Die wichtigsten Lebensmotive und Motivation
- Akquisitions-Erfolgsstrategien auf höchster Ebene und Formulierungsketten
- Risiken, Methoden, Einsatz und Grenzen beim neuen Hardselling
- Wie manipulieren wir psychologisch, wann, wie oft, wie sehr dürfen wir das?
- Mit Zielorientierung, Willen und Einfühlungsvermögen zum Erfolg
- Wege, die Führung im Gespräch zu bekommen und zu behalten
- Klare Motiv- und Motivationsermittlung des Kunden
- Selbstbewusster Verhandlungsstil mit höchstem Wirkungsgrad
- Aktive Reaktion bei Scheinargumenten
- Systematisches Argumentieren im Überzeugungs- und Durchsetzungsprozess
- Die mentale Vorbereitung zur Einwandsbehandlung
- 7 Gründe aus denen Einwände, Vorwände und Bedingungen entstehen
- Auf Kaufwiderstände und Einwände richtig reagieren und zu unserem Vorteil nutzen
- Ziele aus unserem Gespräch konsequent und klar realisieren
- Die hohe Kunst der erfolgreichen Preisargumentation
- Konsequent zum Abschluss – garantiert!
- Wie machen wir den Kunden zum aktiven Referenzgeber?

Methodik:

- Dialog-Training
- Action-Reflection-Coaching
- Lehrgespräche
- Erfahrungsaustausch mit Zielkonkretisierung

Anmeldung per Fax 0 61 72 - 45 68 78

Ja, ich will **Martin Limbeck** und **Dirk Kreuter** live erleben und melde mich verbindlich für folgende Termine an:

Dirk Kreuter: Neukunden mit Garantie

- 23. und 24. April 2007: Dortmund**, Hilton Hotel
- 10. und 11. September 2007: München**, Marriott Hotel Freising
- 26. und 27. November 2007: Dortmund**, Hilton Hotel

Martin Limbeck: DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen.

- 30. März 2007: Königstein**, Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH
- 12. November 2007: Königstein**, Kommunikations- und Trainings-Center Königstein GmbH

Ihre Investition bei einer Seminar-Doppelbuchung:
1.190,- € + 555,- € = **1.745,- € für zwei Teilnehmer**

Die Seminare sind selbstverständlich auch einzeln buchbar:

Martin Limbeck: DAS NEUE HARDESELLING® – Verkaufen heißt verkaufen.
Ihre Investition für **einen Teilnehmer und Tag 555,- €**

Dirk Kreuter: Neukunden mit Garantie
Ihre Investition für **einen Teilnehmer und Tag 1.190,- €**

Die Preise verstehen sich zzgl. MwSt. und inklusiv Bewirtung an den Seminartagen.

Firma/Abteilung

1. Teilnehmer: Vorname/Name

2. Teilnehmer: Vorname/Name

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon/Fax

E-Mail

Datum/Unterschrift

Oder schicken Sie dieses Formular einfach per Post.
Wir freuen uns auf Ihre Nachricht!

Martin Limbeck Trainings® Team
Odenwaldstraße 22
D-61352 Bad Homburg

Martin Limbeck®
Der HardeSelling-Experte

Hotline: 08 00 - 5 46 23 25
www.ml-trainings.de

kreuter®
die verkaufstrainer!

Hotline: 08 00 - 5 73 88 37
www.neukunden.com